



Der Solitär bleibt zwar mit weitem Abstand der beliebteste Verlobungsring. Aber auch für den Trend zur Farbe und andere Designwünsche beim Antragsring hat BEDRA das Passende im Sortiment.



Top-Verkaufsunterstützung beim Verlobungsring-Verkauf. Der Juwelier kann verschiedene Materialien, Designs und Steingrößen für den Kunden unter seiner eigenen Marke erlebbar machen.

## WORLD OF DIAMONDS

# SOLITÄR: BOOSTER FÜRS WEIHNACHTSGESCHÄFT

### TREND ZUM HOCHWERTIGEN NUTZEN.

Als Verlobungsring hat der Solitär immer Saison. Im Weihnachtsgeschäft 2022 und als Anschlusskauf zum Antragsring kann er auch als Anhänger in Colliers und in Form von Ohrringen für mehr Umsatz sorgen. BEDRA macht Juwelieren hier ein besonderes Angebot.

Die Ausrichtung des Sortiments an die Marktentwicklung anzupassen – und dies bereits im Hinblick auf das anstehende Weihnachtsgeschäft, ist für Juweliere das Gebot der Stunde. Es bedeutet, sich auch mit höherwertigen Angeboten auszustatten, die die Konsumentinnen und Konsumenten gerade jetzt, angesichts der Inflation stärker nachfragen. Wobei "höherwertig" aus Sicht der Kunden nicht in erster Linie eine Frage der Preislage, sondern vor allem des Materials ist: "Wertiger Diamantschmuck wird von den Verbrauchern als eine Anschaffung von bleibendem Wert gesehen", betont Christian Adam, Vertriebsleiter der BEDRA.

Damit Juweliere diesen Trend für sich nutzen können, bietet BEDRA ihnen für das bevorstehende Weihnachtsgeschäft ein besonderes Angebot, um ihr Brillant-Schmuck-Sortiment zu erweitern und gleichzeitig ihre Marge zu optimieren. Im Rahmen des WORLD OF

DIAMONDS-Programms steht eine limitierte Solitär-Aktion zur Verfügung: Colliers und Ohrringe mit einer Auswahl der beliebtesten Fassungen – der Zarge, der Vierer- sowie der Sechser-Krappe. Auf ein Wunschsortiment mit fünf Colliers und Ohrringen – sortiert von 0,10 ct. bis 0,30 ct. – gibt es pünktlich zum Weihnachtsgeschäft bis zum 11.11.2022 margenfremde 11 Prozent Rabatt.

Der Solitär bewährt sich im Verkauf nicht nur, weil der "Klassiker" sich derzeit großer Beliebtheit erfreut. Die Ohrringe und Colliers mit den verkaufstarken Fassungen passen auch hervorragend zu klassischen Verlobungsringen – und lassen sich dadurch auch über das Weihnachtsgeschäft hinaus gut verkaufen.

Für den Juwelier eine Chance, nicht nur den klassischen Nachverkauf des Antragsrings, den Trauring, "an den Mann" zu bringen. Beim Verlobungsringkauf ins Spiel gebracht, kann passender Solitärschmuck – gleich oder

später – zusätzliche Umsätze bringen. Schließlich wird der Kunde, wenn "Sie" (hoffentlich) "Ja" sagt, auch künftig vermutlich das ein oder andere Geschenk brauchen – zum Geburtstag, zum Jahrestag oder eben zu Weihnachten. Dies gilt ebenso wie für Memoire- und weitere Brillant-Ringe, die zusätzlich zum Verlobungsring getragen werden.

Das macht den Verlobungsring – auch, aber nicht nur den Solitär – für den Juwelier so wichtig. "Wer bei diesem sehr emotionalen Kauf eine gute Beratung erfährt und als zufriedener Kunde das Geschäft verlässt, kommt bei anderen Anlässen gerne wieder," betont Christian Adam. Auch deshalb lohnt es sich für den Juwelier, hier in Wissen zu investieren.

BEDRA unterstützt dies durch Schulungen im Rahmen des WORLD OF DIAMONDS-Programms, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu Diamantschmuck-Experten – und damit zu besseren Beratern machen.

Dies ist auch angesichts des vielfältigen BEDRA-Angebots im Solitär-Bereich – der verschiedenen Legierungen, Farben und Steingrößen – besonders wichtig. Und schon allein wegen des Segments Verlobungsring lohnend: Dies beginnt mit den Einstiegspreislagen (ab 269,- € UVP) – Solitärerine mit Vierer- beziehungsweise Sechser-Krappe, Zargen- oder Spannfassung (Steingrößen von 0,03 Karat bis 0,10 Karat.). Und es reicht im höheren Preissegment – Steinqualität Top Wesselton, IGI-zertifiziert – bis hin zu Steingrößen von 1,00 Carat. in den Legierungen 585 Weißgold, 585 Gelbgold, 750 Weißgold, 750 Gelbgold sowie in 950 Platin.

Für die Verlobungsringe ist bei BEDRA in der Regel die sofortige Verfügbarkeit ab Lager gewährleistet. Es kommt ja nicht selten vor, dass der Kunde erst relativ kurz, beispielsweise vor dem Urlaub, in dem er den Antrag machen möchte, zum Juwelier kommt.



**„Wertiger Diamantschmuck wird von den Verbrauchern als eine Anschaffung von bleibendem Wert gesehen.“**

CHRISTIAN ADAM,  
VERTRIEBSLEITER DER BEDRA GMBH

Der Verlobungsring sollte mehr sein als ein einmaliger Verkauf: Der passenden Memoire-Ring und/oder weitere Stücke, beispielsweise als Vorsteckringe, sind Geschenkideen für die Zukunft.

